İletişim ve İkna Psikolojisinde Zamanlama:

Batı'nın Kairos'u ile Türk-İslam Kültürünün Mukteza-yı Hâl Kavramlarının Karşılaştırmalı Analizi ve Stratejik Etkileri

İletişimin Zamansal Boyutu ve Etki Gücüne Felsefi Bir Giriş

İnsan etkileşiminin en karmaşık ve çok katmanlı dinamiklerinden biri olan iletişim, tarih boyunca yalnızca yapısal bir enformasyon aktarımı olarak değil, aynı zamanda bilişsel, duygusal, kültürel ve bağlamsal bir müzakere süreci olarak ele alınmıştır. Bir sözü doğru zamanda söylemenin önemi; bir bireyi veya kitleyi ikna etmek, soyut veya somut bir konuyu açıklamak, karşılıklı ve derinlemesine anlaşılmayı sağlamak, bir eylemi başlatmak veya tam tersine bir bireyi kemikleşmiş bir kararından vazgeçirmek gibi çok çeşitli insan hedefleri bağlamında sürekli olarak sorgulanan evrensel bir temadır. Mesajın salt mantıksal, sözdizimsel veya duygusal kurgusu, yani içeriğinin mükemmelliği, alıcının o mesajı zihinsel ve ruhsal olarak işlemeye hazır olduğu **"doğru an"** ile örtüşmediği sürece anlamsızlaşma, etkisiz kalma ve hatta geri tepme riski taşır. Bireylerin bilişsel kapasiteleri, duygusal durumları, çevresel kısıtlamaları ve dış dünyadan aldıkları uyarıcıların yoğunluğu sürekli olarak dalgalanma gösterir. Bu ontolojik gerçeklik, bilginin sunulduğu anın kalitesinin, bilginin kendi içsel kalitesi kadar ve bazen ondan çok daha fazla belirleyici olduğunu ortaya koymaktadır.

Zamanlamanın stratejik ve dönüştürücü gücü, farklı medeniyetlerin felsefi, edebi ve kültürel kodlarında kendisini çeşitli isimlendirmelerle, fakat benzer içgörülerle göstermiştir. Batı düşünce tarihinde Antik Yunan'dan günümüze uzanan entelektüel süreçte bu kavram, zamanın niceliksel akışından bağımsız olarak niteliksel bir anı temsil eden **"Kairos"** olarak formüle edilirken; Türk-İslam kültüründe, klasik Şark retoriğinde ve tasavvufi düşüncede **"Mukteza-yı Hâl" (hâlin, bağlamın ve makamın gereği)** kavramı etrafında şekillenmiştir. Her iki büyük entelektüel gelenek de, sözün zamansal ve mekânsal bağlamdan kopuk bir biçimde değerlendirilemeyeceği, soyut bir doğrunun yanlış zamanda telaffuz edilmesinin onu yanlışa

veya israfa dönüştürebileceği konusunda birleşmektedir.

Modern dönemde ise, felsefe ve kültürün binlerce yıldır sezgisel olarak savunduğu bu iddialar, iletişim psikolojisi, nörobilim, davranışsal ekonomi ve sosyal etki teorileri tarafından devasa ampirik verilerle desteklenmektedir. Doğru zamanlama (opportune timing), insan beynindeki **nörolojik değer atfetme (valuation)** süreçlerini aktive eden, tutum değişikliğine giden nöral yolları açan ve sağlık iletişiminden siyasete kadar uzanan geniş bir yelpazede **"öğretilebilir an" (teachable moment)** adı verilen dönüşüm pencereleri yaratan kritik bir değişkendir. Bu kapsamlı rapor, sözün vaktini bulmasının ontolojik, psikolojik ve stratejik önemini araştırmakta; iddiayı Batı'nın klasik ve modern retorik teorileri ile Türk-İslam kültürünün edep ve hikmet metinleri üzerinden karşılaştırmalı olarak incelemekte; konunun ardındaki bilişsel mekanizmaları tarihsel diplomasi vakalarından nöropsikiyatrik çalışmalara kadar uzanan zengin örneklerle ve derinlemesine bir analizle ortaya koymaktadır.

Batı Kültüründe ve Klasik Retorikte Fırsatın Ontolojisi: Kairos Kavramı

Batı medeniyetinin retorik, siyaset ve iletişim teorilerinin temelinde yer alan **"doğru zaman"** konsepti, ölçülebilir, çizgisel ve niceliksel bir zaman boyutu olan **"Chronos"** kavramından kesin hatlarla ayrılır. Batı felsefesinde bu kavram, niteliksel, fırsat odaklı, anlık bir açılımı ve kriz anını ifade eden **"Kairos"** kelimesi ile tanımlanır.

Antik Yunan'da Sofistlerden Aristoteles'e Kairos'un Felsefi ve Pratik Evrimi

Antik Yunan düşüncesinde Kairos, *"başarıya ulaşmak için güçle içinden geçilmesi gereken, açılan geçici bir an"* veya *"benzersiz şekilde zamanında, spontane ve radikal şekilde tikel olan"* bir kavram olarak tanımlanmıştır.[1] Kairos'un kökenleri, bir hedefin hareket halinde olduğu ve okçunun, ya da bir askerin, isabetli atışını yapmak için yalnızca dar ve geçici bir boşluğa (gap) sahip olduğu dinamik bir savaş veya avlanma metaforunu yansıtır; bu bağlamda atışın yapıldığı zamanlama kelimenin tam anlamıyla hayati önem taşır.[1] Antik Pisagorcular, zamanın bu niteliksel boyutunu öylesine yüceltmişlerdir ki, Kairos'u evrenin en temel yasalarından biri olarak görmüş, tüm evrenin düalist (ikili) doğasını bir araya getiren ve anlamlandıran bir güç olarak nitelemişlerdir.[1] Filozof Empedokles ise bu kavramı zıtlıklar ve uyum ilkesine bağlayarak, Kairos'un çatışma ve çözümün temel mekanizması olduğunu ileri sürmüş ve böylece kavramı retorik alanına entegre etmiştir.[1]

Retorik (hitabet) alanında Kairos'u pedagojik ve politik bir merkeze oturtan ilk grup Sofistler olmuştur. Sofistler, hatibin **değişen ve olumsal (contingent) koşullara** anında uyum sağlama ve bunlardan kendi lehine yararlanma yeteneğini vurgulayarak, konuşmanın mutlak doğruluğundan ziyade d**uruma göre şekil alma becerisini** yüceltmişlerdir.[1] Antik Yunan'daki bu anlayışa göre büyük hatipler ve oratörler, sadece iyi konuşan insanlar değil, belirli fikirleri kitleye enjekte etmek için d**oğru anı sezme (seize on the right moment)** yeteneğine sahip ustalardır.[2]

Platon ve Aristoteles gibi sistem kurucu filozoflar, Sofistlerin gerçeği göreceleştiren bu **aşırı faydacı ve pragmatik yaklaşım**ıyla büyük ölçüde yollarını ayırmış olsalar da, ikna sürecinde Kairos'un vazgeçilmez önemini kabul etmek zorunda kalmışlardır.[2] Nitekim Isocrates, sivil bir pedagojiyi savunurken, toplum içindeki politik tartışmaları ele alabilecek esnekliğe sahip liderler yetiştirmeyi amaçlamış ve Kairos'u devlet adamlığının merkezine koymuştur.[3]

Aristoteles'in meşhur retorik şeması olan

Logos (mantık ve akıl yürütme),

Pathos (duygusal çekicilik ve empati) ve

Ethos (konuşmacının karakteri, inandırıcılığı ve ahlaki duruşu)

üçlemesi de yapısal olarak tamamen Kairos üzerine inşa edilmiştir.[1] Aristoteles'e göre, ikna edici iletişimin bu üç taktiksel unsurunun her birinin, diğer ikisinden daha etkili olduğu belirli bir "zaman ve mekan" (time and place) vardır.[2] Retorikte uzmanlaşmış yetenekli bir taktikçi, bir konuşma bağlamında Logos, Pathos ve Ethos'u rastgele değil, anın getirdiği psikolojik iklime göre seçer. Örneğin, kitlenin veya muhatabın son derece duygusal, öfkeli veya yaslı bir durumda olduğu bir anı düşünelim. Böyle bir insana, durumuyla ilgili istatistiksel veriler, mantıksal gerçekler ve analitik çözümlemeler (Logos) sunarak bombardımana tutmak, Kairotik açıdan büyük bir hatadır ve muhtemelen çok kötü karşılanacaktır.[2] Kairos'u aktif olarak uygulayan bir konuşmacı, böyle bir kırılma anında sadece Pathos (duygusal bağ kurma) ile ilerlemesi gerektiğini ve Logos'u ancak konuşmanın ilerleyen safhalarında, muhatabın bilişsel olarak hazır olduğu an geldiğinde, o da sadece gerekliyse kullanması gerektiğini bilir.[2] Aristoteles'in bu yaklaşımı, günümüz psikoterapisinde, kriz iletişiminde ve müzakere tekniklerinde kullanılan *"önce duygusal onaylama, sonra bilişsel yeniden yapılandırma"* stratejisinin doğrudan felsefi atasıdır.

Modern İletişim Kuramlarında Kairos, Retorik Durum ve Performans (Actio)

Modern retorik teorisinde Kairos, yalnızca bireysel bir zamanlama taktiği olarak değil, bağlamın hatip üzerindeki zorlayıcı gücünü tartışan **"Retorik Durum" (Rhetorical Situation) teorisi** ile derinleştirilerek yeniden doğmuştur.[1] 1968 yılında Lloyd Bitzer ve ardından Richard Vatz (1973/1983) arasında gerçekleşen entelektüel tartışmalar bu canlanmanın merkezindedir.[1] Bitzer, retorik durumların insan perspektifinden bağımsız, nesnel olarak var olduğunu ve durumun kendisinin bir söylemi **"davet ettiğini" (invites discourse)** öne sürmüştür.[1] Bitzer'e göre modern Kairos'u oluşturan üç temel yapıtaşı vardır:

Eksijans (exigence),

Kitle (audience) ve

Kısıtlamalar (constraints).[1]

Eksijans, belirli bir durum hakkında derhal, gecikmeksizin bir şeyler yapılması gerektiğine dair sistemik ve içsel bir basınç yaratır.[1] Beklenen eylem, durumun niteliğine göre değişir, ancak bu

basınç lideri veya hatibi doğru zamanda konuşmaya zorlayan ana motordur.[1]

Buna karşın Douglas Downs (2016), Kairos'un aslında hatiplere "o anda mantıklı olanı (what makes sense in the moment) aktarmaktan" başka bir seçenek bırakmayan, hatiplerin kendi söylemleri üzerindeki kontrollerinin kısıtlı olduğunu hatırlatan bir ilke olduğunu savunur.[1] Hatip, muazzam olaylar silsilesi (doğal afetler, savaşlar, toplumsal infialler) karşısında olayları kontrol edemez, sadece o olayların açtığı Kairotik pencerelerden seslenebilir.[1] James Kinneavy ve Catherine Eskin'in (1986/2000'ler) çalışmaları, bilgisayar destekli referanslandırma, e-posta iletişiminin hızı, hipermetin (hypertext) ve dijital yayıncılığın sağladığı anındalık (immediacy) ile Kairos kavramının teknolojik çağda eskisinden çok daha yaşamsal hale geldiğini vurgular.[4] Okuyucuların kağıt yerine ekran okuması, bilginin akış hızı ve çoklu yazar (author) dinamikleri, mesajların sunumunun dijital Kairos'a göre sürekli ayarlanmasını gerektirir.[4]

Ayrıca iletişim sırasında anın yakalanması, salt metinle değil, bedenle de (actio) ilgilidir. Retorik performans kaliteleri üzerinde yapılan çalışmalar, Kairos'un iki önemli "actio" (eylem/beden dili) kalitesi tarafından doğrudan etkilendiğini göstermektedir:

Enerji ve

Tempo.

[5] Tiyatrocular, hatipler ve liderler üzerinde yapılan incelemelerde, kişilerin durumsal koşulları (circumstances of the situation) içselleştirdiklerinde, bedenlerindeki "phronesis" (pratik bilgelik / somutlaşmış bilgi) adı verilen mekanizmanın aktive olduğu tespit edilmiştir.[5] Konuşmacı, durumun ağırlığını veya aciliyetini anladığında, sözsüz iletişimini (nonverbal communication), tempoyu ve enerjisini doğal bir şekilde kalibre ederek o anın gerekliliklerine (Kairos) uyum sağlar.[5] Tempo ve enerjinin yanlış ayarlandığı bir konuşma, kelimeler doğru bile olsa zamanlamanın ruhunu yansıtmayacağı için ikna ediciliğini yitirir.

Türk-İslam Kültüründe Sözün Ontolojisi: Mukteza-yı Hâl, Edeb ve Hikmet

Batı'nın dışsal durum, aciliyet, kriz yönetimi ve eylem odaklı Kairos kavramının Türk-İslam kültüründeki karşılığı, ontolojik bir **edep, hikmet, ölçülülük ve kozmik manevi harmoni** temellerine dayanan "Mukteza-yı Hâl" (hâlin ve makamın gereği) kavramı ile söz söyleme adabıdır. İslam medeniyetinde söz, salt bir etkileme aracı değil, insanın varlık âlemindeki yerini tayin eden manevi bir sorumluluktur.

Belagatin Özü Olarak "Mukteza-yı Hâle Mutabakat" ve İsraf-ı Kelam

İslam entelektüel geleneğinde ve Osmanlı medreselerinde etkili ve güzel konuşma sanatı, **"Belagat"** ilmi altında sistematize edilmiştir. Belagatin en temel, en meşhur ve en kapsayıcı tarifi olarak, sözün söylendiği zamanın, mekânın, muhatabın zihinsel ve psikolojik durumunun, sosyal statüsünün ve ortamın genel aurasının (yani 'hâl'in) tüm gerekliliklerine (mukteza) kusursuz bir şekilde uyması (mutabakat) gerektiğini ifade edilebilir.

Buradaki en çarpıcı ve Batı retoriğinden ayrılan analitik içgörü, "israf" kavramının konumlandırılmasıdır. İslam düşüncesinde israf, sadece maddi kaynakların, paranın veya yiyeceğin boşa harcanması değil, kelimelerin de boşa harcanmasıdır (israf-ı kelam). Gereğinden fazla konuşmak, içeriği doldurulmamış laf kalabalığı yapmak, yersiz zamanlarda övgü veya yergide bulunmak, gerçeği aşan mübalağalara (abartı) girmek, ilahi bir lütuf olan sözün israfıdır ve belagate taban tabana zıttır.[6] Mukteza-yı hâle mutabakat prensibi, konuşmacının **çevresel ve psikolojik bağlamı bir metin gibi sürekli olarak "okumasını"** emreder. Mesajın uzunluğu, kısalığı, sessizlikle desteklenmesi, sesin tonu ve duygusal yükü bu okumaya göre ince bir ayarla kalibre edilmelidir. Bu yönüyle kavram, Aristoteles'in dinleyicinin durumuna göre taktik değiştirmesi gerektiği fikriyle örtüşse de, bunu stratejik bir fayda elde etmekten çıkarıp, varlıksal bir israf/ölçü dengesine ve etik bir zemine oturtur. Zira uygunsuz zamanda söylenen söz, muhatapta sadece iknasızlık yaratmakla kalmaz, aynı zamanda **evrendeki estetik ve ahlaki nizamı** da zedeler.

Kutadgu Bilig ve Mesnevi'de Söz Söyleme Sanatı, Zamanlama ve Sessizlik

Türk-İslam edebiyatının, felsefesinin ve devlet aklının iki devasa kurucu metni olan Yusuf Has Hacib'in 11. yüzyılda kaleme aldığı *Kutadgu Bilig* ile Mevlânâ Celâleddîn-i Rûmî'nin *Mesnevî*'si, sözün gücü, zamanlaması ve bağlamı üzerine olağanüstü psikolojik tahliller barındırır.

Kutadgu Bilig'de devlet yönetimi, insan ilişkileri ve adalet anlatılırken, *söz (kelam) hem devleti ayakta tutan bir vezir hem de sahibini yok edebilecek keskin bir kılıç* olarak betimlenir. Eserdeki yapısal beyitler, sözün zamanlamasının ve miktarının önemini net bir şekilde ortaya koyar. Yusuf Has Hacib, *"özüŋke bağırsak yok ol kes sözüŋ"* (Kendine merhametin, acıman varsa sözünü kısa kes / doğru zamanda dur) [8] diyerek **gereksiz konuşmanın kişinin kendi varlığına yönelik bir şiddet** (merhametsizlik) olduğunu belirtir. Aynı şekilde sözün kişiyi göklere çıkarabileceğine dair *"yaşıl kökte üstün yorıtur sözin"* (Sözü sayesinde yeşil göğün üstünde yürür) [8] ifadesi, vaktinde ve makamında söylenen sözün insanı manevi ve sosyal olarak ne kadar yüceltebileceğini gösterir. Eserdeki *"kamuğ işke yarşağ bu ol söz ulı"* (Bütün işlere uygun olan, sözün aslı/temelidir) vurgusu [8], eylemlerin başarısının sözün duruma (işe) uyum sağlamasına bağlı olduğuna işaret eder.

Mevlânâ'nın Mesnevî'sinde ise iletişim sadece bir mantık örgüsü veya bilgi aktarımı değil, enerjisel, sihirli bir alışveriştir. Mevlânâ, Hz. Muhammed'in (s.a.v.) *"Gerçekten de söz söyleyişte büyü vardır" (Sözde sihir hassası var)* [9] ifadesine atıf yaparak, doğru zamanda, doğru niyetle, doğru tonda ve samimiyetle söylenen bir sözün muhatabın psikolojisini dönüştürücü (adeta sihir gibi etki eden) potansiyeline dikkat çeker.[9] İletişimde sıralamanın (sequencing) ve zamanlamanın önemine dair Mesnevî'deki *"Önce selâm, sonra söz"* kuralı, modern psikolojide ve arabuluculukta *"ilişki kurmadan ikna etmeye çalışma" (building rapport before persuasion)* ilkesinin tasavvufi ve çok daha zarif bir ifadesidir.[9] Muhatabın selamlanması, onurlandırılması ve aradaki psikolojik güven bağının tesis edilmesi, asıl mesajın (söz) iletilebilmesi için doğru zamanı yaratan zorunlu bir ön ritüeldir. Eğer bu bağ kurulmadan doğrudan söze girilirse, söz etkisini kaybeder. Ayrıca

Mevlânâ, sözün zamanlamasının en radikal boyutunu hatırlatır: *"Ya hayır söyle ya da sus."*.[9]

Eğer bulunulan zaman, zemin ve muhatabın idraki hayırlı veya faydalı bir sözün anlaşılmasına uygun değilse, sözün faydası yoksa, konuşma eyleminin tamamen iptal edilip mutlak surette sessizliğin tercih edilmesi emredilir.[9] Sessizlik, bu bağlamda bir iletişim eksikliği değil, zamanın henüz gelmediğini bildiren en yüksek iletişim formudur.

Hadisler, Konuşma Âdâbı ve Osmanlı Günlük Yaşamından İletişim Zarafeti

İslam kültüründe söz söyleme adabı, bireyin uhrevi kurtuluşuyla doğrudan ilişkilendirilmiştir. Konuşma adabına (vaaz) göre, insana Yaratıcı tarafından iki kulak ve bir ağız verilmesinin ardındaki hikmet, iyi ve ikna edici bir konuşmacı olmanın mutlak ön koşulunun nitelikli ve derin bir dinleyici olmaktan geçmesidir.[10] Kulak; hayırları, ebeveyn ve hoca emirlerini işitmek için lütfedilmiştir; yalan, dedikodu ve gıybet içeren sözlerin, insanın iç dünyasını zehirlediği ve aklını bozduğu (kulak zinası) kabul edilir.[10]

Zamanlama ve bağlam konusundaki en net ikaz, Hz. Muhammed'in (s.a.v.) şu hadis-i şerifidir: *"Özür dilemek zorunda kalacağın bir sözü söyleme!"*.[11] Bu hadis, zamanlaması, tonu veya bağlamı yanlış olan bir sözün, geri dönüşü olmayan sosyal hasarlar yaratacağına ve kişiyi sonradan telafi çabasına (özür) iteceğine dair kesin bir uyarıdır.[11] Türk kültüründe bu anlayış, derin bir atasözü ile kristalleşmiştir: *"Âkilân tâ söz mahallin bulmadıkça söylemez" (Akıllı kişiler, sözün söyleneceği yeri, bağlamı ve zamanı bulmadıkça konuşmazlar).*[12] Bu yaklaşım, sadece sözün doğruluğunun yetmediğini, o doğrunun yeşereceği toprağın (mahallin) hazır olması gerektiğini vurgular.

Sözün yanlış kullanımının yıkıcılığı "lanet" kavramında da görülür. Hz. Peygamber, *"Kötü ve çirkin söz cefadır, cefa ise cehennemdedir"* buyurmuş ve lanet etmenin tehlikesini açıklamıştır:

Bir kimse bir şeye lanet ettiğinde, bu lanet göğe yükselir ancak göğün kapıları ona kapanır; yeryüzüne iner kapılar kapanır; sağa sola döner ve eğer lanet edilen kişi buna layık değilse, doğrudan o sözü söyleyen kişiye geri döner.[10] Bu teolojik metafor, kontrolsüz ve yersiz söylenen negatif kelimelerin dış dünyayı değil, doğrudan söyleyenin psikolojisini ve kaderini vuracağının göstergesidir.

"Mukteza-yı hâl" ve söz estetiği sadece ulemanın büyük hitabetlerinde değil, Osmanlı toplumu günlük yaşam pratiğinin en mikro sosyolojik diyaloglarında da kendini göstermiştir. Osmanlı'da kelimelerin anlık psikolojik çağrışımları son derece önemsenirdi. Örneğin, gece vakti yatılacağı zaman insanlar birbirlerine *"lambayı (veya mumu) söndür"* demezlerdi.[13] Çünkü "söndürmek" kelimesi, bilinçaltında hayatın sönmesi, ocağın sönmesi, yok oluş, ölüm ve kesinti gibi karanlık olumsuzluklar çağrıştırıyordu. Bunun yerine, dinleyicide şefkatli, dinlendirici ve geçici bir uyku hali hissi yaratacak olan *"lambayı dinlendir"* tabiri kullanılırdı.[13] Benzer şekilde, karanlıkta *"ışığı yak"* denilmezdi; çünkü "yakmak" eylemi ateş, yıkım, yangın ve tahribat içeriyordu. Işığı var etmek için bunun yerine *"ışığı uyandır"* ifadesi kullanılırdı.[13] Yüzlerce yıl öncesine ait bu zarif ve ince adlandırmalar, modern bilişsel psikolojideki **"Çerçeveleme Etkisi" (Framing Effect) teorisi**yle ve kelimelerin insan nörolojisinde semantik ağları nasıl anında uyardığı (priming) gerçeğiyle

kusursuz bir şekilde örtüşmektedir.

Etki ve İkna Psikolojisinde Zamanlamanın Bilimsel ve Nörolojik Temelleri

Klasik retorikte, felsefi ve kültürel metinlerde gözlemlenen "doğru zamanlama"nın hayatiliği iddiası, çağdaş psikoloji, bilişsel iletişim bilimleri ve nörobilim tarafından ampirik olarak kanıtlanmaktadır. İnsanın her an, günün her saatinde veya hayatının her döneminde aynı bilgiyi aynı objektiflikle işlemediği gerçeği, modern ikna biliminin merkezinde yer alır.

Sosyal Etki Teorisi (SIT) ve İnsan Davranışının Evrimi

Sosyal Etki Teorisi (Social Influence Theory - SIT), ilk olarak Herbert Kelman (1953, 1958, 1974) tarafından 1950'lerin başlarında, insanların hangi koşullar altında sosyal etkilere boyun eğdiğini veya tutum değiştirdiğini açıklayan bir çerçeve olarak formüle edilmiştir.[14] Teori, özellikle sivil haklar hareketleri ve savaş karşıtı protestolar gibi büyük siyasi ve sosyal çalkantıların (zamanın ruhunun/Kairos'un) yaşandığı bir dönemde geliştirilmiştir.[14] Kelman, insanların bazen sosyal normlara inansalar da inanmasalar da uyum sağladıkları çelişkili fenomenleri analiz etmiştir. SIT, Solomon Asch'in (1961) uyum (conformity) deneyleri, Muzafer Sherif'in (1935) sosyal dinamik araştırmaları ve Leon Festinger'in (1954, 1962) Bilişsel Çelişki (Cognitive Dissonance) teorileri üzerine inşa edilmiştir.[14] Bu araştırmalar, insanların kalabalıklara uyma (Social Proof) eğilimlerinin, özellikle toplumsal belirsizliklerin ve krizlerin yoğun olduğu "zaman dilimlerinde" zirveye çıktığını göstermiştir.[14] Arizona State Üniversitesi'nden Robert Cialdini'nin belirttiği gibi, "Sosyal Kanıt" iknanın altı temel prensibinden biridir ve "benzer diğerlerinin" (similar others) sizin adınıza konuşması, mesajı dirençli bir zihne defalarca çekiçlemekten çok daha kolay bir ikna yöntemidir.[15] **Karar anında belirsizlik varsa (zamanlama faktörü), insan beyni düşünmek yerine etrafındakilerin ne yaptığına kopyalayarak yanıt verir.**

Elaboration Likelihood Model (ELM) ve Bilişsel İşleme Yolları

İletişim ve psikoloji alanındaki uzmanlar, dinleyicilerin belirli inançlara nasıl yönlendirildiğini anlamak için Elaboration Likelihood Model (ELM) adı verilen çok güçlü bir kuram geliştirmişlerdir.[16] Petty ve Cacioppo (1986) tarafından geliştirilen bu model, insanların dünyadan gelen devasa veri akışını işlemek için bilgisayarlar gibi tek tip çalışmadığını gösterir.[17] İnsan beyni, tüm uyaranları aynı eforla işleme kapasitesine sahip değildir; sadece **"ilgili" ve "zamanında"** olan olaylar dikkati çeker.[17]

ELM'ye göre ikna sürecinde iki ana rota vardır:

Merkezi Yol (Central Route) ve

Çevresel Yol (Peripheral Route).[17]

Merkezi yol, mesajın içeriğinin derinlemesine incelendiği, argümanların mantığına ve kalitesine odaklanılan (Logos) ve sonucunda çok kalıcı tutum değişiklikleri yaratan yoldur.[17] Ancak,

dinleyicinin Merkezi Yol'u kullanabilmesi için iki çok katı şarta ihtiyaç vardır:

1) O an için o bilgiyi anlamaya yönelik yüksek bir *motivasyon*,

2) O an için bilgiyi işleyecek bilişsel *kapasite* (ability).[17]

İşte sözün "doğru zamanda söylenmesi" iddiasının en net bilimsel açıklaması budur. Siz dünyanın en mantıklı argümanını üretebilirsiniz, ancak o mesajı muhatabınızın yorgun olduğu, öfkeli olduğu, dikkatinin dağıldığı veya konunun onun için aciliyet taşımadığı **"yanlış bir zamanda"** verirseniz, muhatap mecburen Çevresel Yol'a (Peripheral Route) düşecektir. Çevresel yolda insan mantığa bakmaz; konuşmacının ses tonuna, dış görünüşüne, olayın duygusal ambalajına (Pathos) göre yüzeysel ve geçici kararlar alır.[18] Dolayısıyla birini derinlemesine ikna etmek, ona bir konuyu kökten anlatmak veya onu bir bağımlılıktan vazgeçirmek istiyorsak, iddialarımızı mutlaka **muhatabın Merkezi Yol'unun açık olduğu (bilişsel esnekliğin ve odaklanmanın zirvede olduğu) doğru zaman** aralığında sunmalıyız. Örneğin ABD'deki ünlü "Truth Campaign" (Gerçeklik Kampanyası), gençleri sigaradan vazgeçirmek için kitlesel iletişimde doğru zamanlama ve sembolleri kullanarak gençlerin "havalı" sigara imajına yönelik tutumlarını başarıyla değiştirmeye çalışmıştır.[18]

Ön-İkna (Pre-Suasion) ve Nörobiyolojik Değerleme (Valuation)

Robert Cialdini'nin çalışmaları, etkinin ve iknanın, ana mesajın (pitch) veya sunumun yapılmasından çok önce, hedefin psikolojik olarak nasıl "hazırlandığı" ile ilgili olduğunu göstermektedir.[19] **"Ön-ikna" (Pre-suasion)** kavramı, iknanın kronolojik olarak mesajın tesliminden önce başladığını ifade eder.[19] İletişimciler, ana mesajı vermeden önce dinleyicilerin dikkatini spesifik yönlere çekerek, onları mesajı belirli bir şekilde almaya zihinsel olarak hazırlayabilirler (prime).[19] Cialdini'ye göre bu durum, "insanların odaklarını, mesaj teslim edilmeden önce, o mesajın içine yerleştirilecek olan bir kavrama çekmek... böylece o kavram için hazır hale gelmelerini sağlamak" ile ilgilidir.[19] Örneğin bir meşrubat dükkanında çalınan müziğin türünün (Fransız veya Alman müziği), müşterinin satın alacağı içeceğin menşeini anında etkilemesi, çevrenin kişiyi farkında olmadan karara "doğru zamanda" hazırlamasının sonucudur.[19]

Karar verme, etkileşim ve iletişim, beyinde fiziksel olarak ölçülebilen bir nörolojik değer atfetme (valuation) sürecidir. Beynin Ventromedial Prefrontal Korteksi (VMPFC) ve Ventral Striatum'u (VS), beynin diğer bölgelerinden gelen devasa verileri tek bir potada eriterek, yapılacak eylem veya dinlenilecek argüman için ortak bir "değer sinyali" (common value signal) üretir.[20] Zamanlama, bilginin **"kişisel alakadarlık" (self-relevance) düzeyini** doğrudan manipüle eder. Psikolojik Mesafe (Psychological Distance) üzerine kurulan Yapılandırma Düzeyi Teorisi (Construal-level Theory), insanların bir bilginin ne kadar yakın veya uzak olduğunu belirlerken "şimdi ve burada olan kendiliklerini" (the self in the here and now) referans aldığını belirtir.[20] Bir bilgi zamanda (in time), mekanda veya sosyal mesafede kişiye ne kadar yakınsa, VMPFC o kadar güçlü bir sinyal üretir.[20] Bir kişinin kendi çıkarını (self-interest) veya kendi güvenliğini doğrudan ilgilendiren bir argüman tam zamanında verildiğinde, argüman pozitif olarak kodlanır ve çok daha derinlemesine işlenir.[20]

Ayrıca, kişilerarası senkronizasyon ve "zaman algısının bozulması" psikolojinin incelediği temel parametrelerdir. Kişilerarası Koordineli Zamanlama (Coordinated Interpersonal Timing - CIT) fenomenine göre, başarılı iletişim kuran ebeveyn-çocuk veya müzakere eden bireyler, sözel ritimlerini birbirlerine uyumlarlar.[21] Başarılı bir ikna (Interactive Negotiation) anında tarafların kalp atış hızları, deri iletkenlikleri (EDA) ve göz bebeği (pupil size) değişimleri senkronize (mimicry ve synchrony) olur.[22] Zamanın psikiyatrik algısı, DEHB (Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu), Otizm, Şizofreni ve Depresyon gibi durumlarda ciddi şekilde bozulur.[24] Örneğin 1962'de Mezey ve Cohen'in depresyon hastaları üzerinde yaptığı çalışmada hastalar, "Her saat bir yıl gibi geçiyor", "Zaman korkunç yavaş!" gibi ifadelerle zamanın öznel akışının durduğunu bildirmişlerdir.[24] Dolayısıyla bir bireyi ikna etmeye çalışırken, o bireyin psikiyatrik durumunun zamanı nasıl algıladığını hesaba katmayan bir iletişim modeli başarısız olmaya mahkumdur.[24] Romantik ilişkilerde ve evlilik terapilerinde de durum farksızdır; yıkıcı çatışmalar, pozitif ve negatif etkileşim dengesinin kaybedilmesinden doğar. İletişimde tarafların "ne kadar" konuştuğundan ziyade, sorunları gündeme getirme "zamanlamaları", ilişkinin kaderini belirler.[26]

Sağlık İletişiminde Hayati Zamanlama: "Öğretilebilir An" (Teachable Moment) ve WHO Stratejileri

Bir insanı var olan zararlı bir alışkanlığından vazgeçirmek (örneğin sigara veya sağlıksız beslenme), ikna sanatının en zorlu cephesidir. Davranış bilimlerinde, bireylerin kendi iradeleriyle pozitif davranış değişikliklerine yönelmesini sağlayan kritik yaşam olaylarına veya dramatik pencerelere **"Öğretilebilir An" (Teachable Moment)** adı verilir.[27]

Bu konsept tıp ve halk sağlığı literatüründe üç farklı şekilde kategorize edilir:

1) Beklenenden çok daha yüksek bir davranış değişikliğiyle sonuçlanan bağlam,

2) Spesifik bilişsel ve duygusal tepkileri tetikleyen ani bir "ipucu" (cueing) olayı,

3) Salt bir fırsat anı.[28]

Öğretilebilir anlar rastgele ortaya çıkmazlar; genellikle bir hastanın hastaneye yatırılması, bir kanser taraması geçirmesi veya hamileliğinin başlaması gibi bireyin **"benlik kavramını" (self-concept)** veya sosyal rollerini kökten sarsan olaylar sırasında belirirler.[28] Düşük sağlık okuryazarlığı (HLS-14 puanı düşük olan) seviyesine sahip bireylerin bile, hastaneye yattıkları o sarsıcı kırılma anında, önceki inatçı tavırlarını bırakıp sağlık davranışlarını olumlu yönde değiştirmeye dramatik bir şekilde yatkın oldukları kanıtlanmıştır.[27] Mayo Clinic akciğer projesi verileri de göstermektedir ki; bir doktordan sigarayı bırakma tavsiyesini sıradan, sakin bir gün rutininde almakla, "düşük doz akciğer tomografisi" (LDCT) cihazından yeni çıkmışken ve akciğerde bir "leke" bulunma ihtimalinin dehşeti yaşanırken (teachable moment) almak arasındaki ikna ve vazgeçirme gücü farkı devasadır.[30] Hasta tam o an, *"Bir daha o biyopsi sürecini yaşamak istemiyorum"* diyerek değişime teslim olur.[30]

Makro ölçekte ise, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) milyonlarca insanı ikna etmek ve eğitmek için

zamanlamayı kurumsal bir politika (Communicating at the right time) olarak uygular.[32] WHO iletişim uzmanları, günümüzde insanların sayısız kaynaktan gelen bilgi bombardımanı altında ezildiğini, bu yüzden mesajların ancak hedeflenen kitle veya karar vericiler **"en alıcı oldukları zamanda" (most receptive)** yönlendirilmesi gerektiğini vurgular.[32] Örneğin, seller, kasırgalar, hortumlar veya aşırı sıcak/soğuk gibi ölümcül risklere dair uyarılar her zaman web sitelerinde mevcuttur; ancak psikoloji kanıtlamıştır ki, insanlar tehlike "an meselesi" (imminent) olana kadar bilgi aramazlar.[32] Bu sebeple WHO, astım ve influenza gibi mevsimsel sağlık risklerine veya doğa olaylarına dair mesajları, insanların bölgesel hava durumu raporlarına dikkat kesildikleri o kısa zaman dilimine senkronize eder.[32] Yaşlı yetişkinler veya anneler için ise iletişim kanalları, "ilk antenatal (doğum öncesi) bakım ziyareti" veya "çocuğun okula başladığı ilk gün" gibi özel yaşamsal evrelere göre kalibre edilir.[32] Bu, kitlesel bir Mukteza-yı Hâl ve makro düzeyde bir Kairos uygulamasıdır.

Diplomasi ve Tarihsel Liderlikte Zamanlamanın Emsalsiz Gücü

Tarih boyunca kitleleri yönlendiren en büyük siyasi hitabetler ve uluslararası diplomasi krizlerini çözen hamleler, kelimelerin kendi başına mükemmel olmasından ziyade, o kelimelerin kriz anının yarattığı **eksijans (baskı)** ile girdiği **kusursuz senkronizasyon (uncanny sense of historical timing)** sayesinde tarihi değiştirmiştir.[33]

Amerikan Devrimi'nin arifesinde, 1775 yılında Virginia Kongresi'nde Patrick Henry'nin yaptığı ünlü "Bana Ya Özgürlük Verin Ya da Ölüm" (Liberty or Death) konuşması, Amerikalıları İngiltere'ye karşı savaşa ikna eden en etkili faktör olmuştur.[33] Devrimciler arasında uzlaşma arayanlarla savaş isteyenlerin ikiye bölündüğü o kritik kavşakta (Kairos), Henry'nin doğru zamanda yaptığı bu coşkulu ateşleme, tarihi geri dönülemez bir yola sokmuştur.[33] Keza Başkan Abraham Lincoln'ün 1863'te İç Savaş'ın en kanlı çarpışmalarından birinin ardından yaptığı Gettysburg Adresi (Gettysburg Address), 275 kelimeden daha kısa sürmesine rağmen, ulusun sadece birliği korumak için değil "tüm insanların eşit yaratıldığı" ilkesi için savaştığını muazzam bir zamanlama ile dile getirmiş ve modern Amerikan demokrasisinin inşasını hızlandırmıştır.[34] Olası uzun, yorucu ve rasyonel analizler yerine, yaslı halkın (kitle) duygusal yoğunluğuna karşılık gelen kısa, acıyı onurlandıran bu hitabet bir zamanlama şaheseridir.

İkinci Dünya Savaşı yıllarında, İngiltere Başbakanı Winston Churchill'in liderliği diplomatik zamanlamanın zirvesidir.[35] 10 Mayıs 1940'ta, Almanya'nın sürpriz bir şekilde Hollanda ve Belçika'yı işgal ettiği ve İngiltere'nin çaresiz kaldığı o korkunç gün başbakanlığa atanan Churchill, Avam Kamarası'nda sahte umutlar dağıtmak yerine doğru zamanda en acı gerçeği söylemiştir: *"Size kan, ter, gözyaşı ve meşakkatten başka vaat edecek bir şeyim yok"*.[35] Bu dürüst yaklaşım (Ethos ve Logos sentezi), ulusun travmatik anında direnci kırmak yerine benzeri görülmemiş bir inat ve kararlılık doğurmuştur.[35]

Modern diplomasi ise, temelde insanlarla işbirliği yapma, karşı tarafın görüşlerini anlama ve sosyal sermaye inşa etme becerisidir.[36] Diplomasi bir satranç oyununa benzer; şah (lider)

korunurken vezir stratejik olarak oynanır.[37] Bu bağlamda "siyasi liderlik" ile profesyonel "diplomasi" farklı evrimleşmiş kurumlardır. Liderlerin bir araya geldiği zirveler (Örneğin Donald Trump ile Kim Jong-un arasındaki yüz yüze görüşmeler veya G-20 zirvesindeki Trump-Putin el sıkışması) klasik diplomasi değil, siyasi liderlik şovlarıdır.[36] Gerçek diplomasi, liderlerin zirvesinden *önce* ve *sonra* diplomatların yürüttüğü ince ayarlı, zamanlaması kusursuz müzakere sürecidir.[37] ABD Başkanı John F. Kennedy'nin Soğuk Savaş ve Küba Füze Krizi sırasında Sovyet lideri Nikita Kruşçev ile yürüttüğü süreçte gösterdiği uzlaşma, saygı ve kriz zamanlaması, diplomatik zamanlamanın "altın standardı" kabul edilir ve nükleer bir felaketi önlemiştir.[36]

Karşılaştırmalı Sentez: Batı'nın Kairos'u ile Doğu'nun Mukteza-yı Hâl'i

Batı'nın "Kairos" konsepti ile Türk-İslam geleneğinin "Mukteza-yı Hâl" prensibi, **"sözün doğru zamanda ve yerde söylenmesinin mutlaklığı"** paydasında birleşseler de, içerdikleri felsefi yoğunluk, evren tasavvuru ve etik çerçeveler açısından derin yapısal farklılıklara sahiptirler.

Kairos; kökenini savaş, avcılık ve okçuluktan alan dinamik, pragmatik, faydacı ve eylem odaklı bir kavramdır. Merkezinde, dış dünyada oluşan "kriz veya fırsat anı"nın hatip tarafından kendi çıkarına (veya davasının çıkarına) uygun şekilde kullanılması (manipüle edilmesi veya yakalanması) yatar. Sofistlerin temelini attığı bu felsefede amaç, hedefteki zihni uygun anında fethetmektir.

Mukteza-yı Hâl ve Adab-ı Muaşeret geleneği ise; faydacı değil ontolojik, fırsatçı değil manevi ve ahlakidir. İletişimde amaç "kazanmak" veya "fırsatı kâra çevirmek" değil; kâinatın manevi harmonisini ve toplumsal nezaketi bozmamaktır. İnsanın sözü israf etmemesi, yersiz konuşarak kulaklara cefa vermemesi ve sessizliği yeri geldiğinde bir erdem (Ya hayır söyle ya sus) olarak kuşanması, sözün ancak bir sorumluluk dâhilinde ifa edilmesi gerektiğine işaret eder.

Aşağıdaki tablo, bu iki büyük kültürün iletişim felsefeleri ile modern bilimin vardığı noktalar arasındaki çapraz ilişkileri sistematize etmektedir:

Analiz Boyutu	**Batı Klasik Retoriği (Kairos)**	**Türk-İslam Retoriği (Mukteza-yı Hâl)**	**Modern İletişim Psikolojisi ve Nörobilim**
Kavramsal Odak	Dinamik fırsat penceresi, olumsal durumlara adaptasyon, eksijans (acil durum basıncı).	Hâlin gerekliliği, edep, ölçülülük, kelamın israfından kaçınma (Kutadgu Bilig ve Mesnevi).	Bilişsel hazırlık süreci (Pre-suasion), öğretilebilir an (teachable moment) yaratımı.

Temel Hedef	Argümanı ikna edici şekilde hedefe ulaştırmak, siyasi/sosyal zafer kazanmak.	Sosyal ve manevi uyum ("önce selam sonra söz"), muhatabı incitmeden hakikati sunmak.	Nörolojik değerlemeyi (VMPFC) optimize etmek, Merkezi Yol'u (ELM) aktive ederek kalıcı tutum değişikliği sağlamak.
Sözün Yanlış Zamanlanması	Fırsatın kaçırılması, hedefi vuramamak, argümanın bağlamsız kalarak düşmesi.	Kelamın israf edilmesi, "kulak zinası", lanetin ters dönmesi ve özür dileme mecburiyeti.	Çevresel yola (Peripheral Route) kayış, savunma mekanizmalarının ve bilişsel direncin tetiklenmesi.
Uygulama/Mekanizma	Aristoteles'in Logos, Pathos, Ethos unsurlarını kitlenin duygu durumuna göre sıraya koyması.	Osmanlı'daki "Işığı uyandır", "Lambayı dinlendir" gibi incelikli ve estetik adlandırma pratikleri.	Hastanedeki travmatik anlarda sağlık risklerinin verilmesi (WHO stratejisi), fizyolojik uyumlanma (CIT).

Bu tablo açıkça göstermektedir ki; "doğru sözün doğru zamanda söylenmesi" iddiası, tarihsel kültürlerin ve disiplinlerin sınırlarını aşan, insanın bilişsel donanımına kodlanmış evrensel bir gerçektir.

Stratejik Çıkarımlar ve Değerlendirme

Bu geniş çaplı literatür, felsefe ve psikoloji incelemesi sonucunda, bir insanı ikna etmenin, anlatmanın, anlaşılmayı sağlamanın, bir işi yaptırabilmenin veya bir karardan vazgeçirebilmenin kelimelerin doğruluğundan ziyade "zamanın doğruluğuna" bağlı olduğu kesin olarak ispatlanmıştır.

Bir mesaj, ne kadar mantıklı, argümantatif veya faydalı olursa olsun, eğer alıcının Merkezi Bilişsel Yolu (ELM) kapalıyken, Ventromedial Prefrontal Korteksi bu konuyu değersiz/ilgisiz olarak etiketlemişken veya psikolojik zaman algısı bozukken sunulursa, başarısızlıkla sonuçlanacaktır. İletişim bir dikte süreci değil, iki zihnin karşılıklı fizyolojik ve semantik koordinasyonudur (CIT). Dünya Sağlık Örgütü'nün risk iletişiminde "an meselesi" olmadan kimsenin mesajı almadığını keşfetmesi; tıbbın, hastaların ancak ağır hastalık krizlerinde (öğretilebilir anlarda) değiştiğini görmesi bu yüzdendir.

Hem Batı'nın eylem odaklı Kairos'u, Aristoteles'in Logos/Pathos dengesi ve Churchill'in kriz yönetimi; hem de Türk-İslam kültürünün Yusuf Has Hacib ve Mevlana üzerinden yükselen Mukteza-yı Hâl'i, sözün israfından kaçınma erdemi ve "önce selam, sonra söz" kuralı aynı kapıya çıkmaktadır: Bağlam her şeydir. İnsan beyninin, kalbinin ve ruhunun kapıları 7/24 iletişime açık değildir. İletişim ve liderlik ustalığı, o kapıların hangi dışsal olaylar veya içsel krizlerle aralandığını sezme, hedefteki zihni önceden hazırlama (pre-suasion) ve tam o aralıktan, kelimeleri israf etmeden hakikati içeri sızdırma sanatıdır.

Söylenen doğru söz, zamanının yanlışlığı kadar yanlıştır; zira meyve, dalında ancak kendi mevsimi geldiğinde olgunlaşır ve ancak o zaman sahibine fayda verir.

Yapay Zeka Yardımı ile Hazırlanmıştır.

04.04.2026

Balıkesir

Yusuf Canbulat

Alıntılanan çalışmalar

1. Kairos - Wikipedia, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://en.wikipedia.org/wiki/Kairos
2. Guide to Kairos in Rhetoric: How to Use Kairos to Communicate - 2026 - MasterClass, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.masterclass.com/articles/how-to-use-kairos-to-communicate
3. A Point in Time Filled with Significance: The Application of Kairos in Contemporary Rhetoric and Civic Pedagogy - JagWorks@USA - University of South Alabama, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://jagworks.southalabama.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1032&context=theses_diss
4. Kairos: Layers of Meaning - Publishing Digital Scholarship - Ghost, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://digital-scholarship.ghost.io/layers-of-meaning/
5. Kairos och actio - a rhetorical approach to timing - Diva-portal.org, erişim tarihi Nisan 8, 2026,

https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1600453/FULLTEXT01.pdf
6. "Ve mutabık-ı mukteza-yı hâldir ki; belagatin tarifidir ve esasıdır ve israf-ı kelam olan mübalağadan münezzehtir." İzah eder misiniz? | Sorularla Risale, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://sorularlarisale.com/ve-mutabik-i-mukteza-yi-haldir-ki-belagatin-tarifidir-ve-esasidir-ve-israf-i-kelam-olan-mubalagadan-munezzehtir-izah
7. Asâ-yı Musa - Genç Akademi, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://gencakademi.fr/wp-content/uploads/2022/09/B-Said-Nursi-Asa-yi-Musa-SahdamarY.pdf
8. KUTADGU BİLİG'DE KISALTMA GRUPLARI Mehmet Vefa NALBANT* Giriş: Türk dili, ilk kaynaklarından itibaren, dünyanın en zeng, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://akademiye.org/tr/wp-content/uploads/2021/01/KUTADGU-B-IL-IG-DE-KISALTM-A-GRUPLARI.pdf
9. Mesnevî'de Söze ve Konuşmaya Dair Konular — Semazen, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.semazen.net/mesnevide-soze-ve-konusmaya-dair-konular-emine-yeniterzi/
10. 1 KONUSMA ADABI https://www.youtube.com/watch?v=rJNxb62jmnU Hazirlik Sorulari: 1- Bir mecliste öncelikle kimler konuşmalıdır - Islamic Center, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://islamiccenter.org/wp-content/uploads/2015/08/Konusma-Adabi.pdf
11. Konuşma nasıl olmalıdır, konuşma adabı nedir? - Sorularla İslamiyet, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://sorularlaislamiyet.com/konusma-nasil-olmalidir-konusma-adabi-nedir-kulagin-adabi-insanoglunun-her-sozu-aleyhinedir-ancak-0
12. Konuşma Adabı (Vaaz) - İnsan ve İslam, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.insanveislam.org/?pnum=889&pt=Konu%C5%9Fma+Adab%C4%B1
13. Osmanlı Dönemi Günlük Yaşamından Feyzalınması Gereken 15 Âdet - Onedio, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://onedio.com/haber/osmanli-donemi-gunluk-yasamindan-feyzalinmasi-gereken-15-adet-982096
14. Social Influence Theory - TheoryHub - Academic theories reviews for research and T&L, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://open.ncl.ac.uk/theories/15/social-influence-theory/
15. The gentle science of persuasion, part three: Social proof | W. P. Carey News, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://news.wpcarey.asu.edu/20070103-gentle-science-persuasion-part-three-social-proof
16. Theories of Persuasion | Social Sciences and Humanities | Research Starters - EBSCO, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.ebsco.com/research-starters/social-sciences-and-humanities/theories-persuasion
17. Central Route to Persuasion: Definition & Examples - Simply Psychology, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.simplypsychology.org/central-route-to-persuasion.html

18. A Sneak Peek at COM210 – Theories of Persuasion - By: Kayla Loeb, Evelyn Addison, Melanie D'Andrea, Shoshone Truro-Allee - School of Communication - Chapman Blogs, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://blogs.chapman.edu/communication/2018/10/19/a-sneak-peek-at-com210-theories-of-persuasion/
19. Change My Mind: Using "Pre-suasion" to Influence Others, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.gsb.stanford.edu/insights/change-my-mind-using-pre-suasion-influence-others
20. Persuasion, Influence, and Value: Perspectives from Communication and Social Neuroscience - PMC, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC12175252/
21. Coordinated interpersonal timing in the conversations of children who stutter and their mothers and fathers - PubMed, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/17267028/
22. Interpersonal coordination in communication: effects of alignment in multiple modalities on objective and subjective task outcomes - Frontiers, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.frontiersin.org/journals/psychology/articles/10.3389/fpsyg.2026.1655164/full
23. Social influence in persuasion and negotiation: a hyperscanning EEG and autonomic measures study - PMC, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC12146279/
24. Zaman Algısı ve Psikiyatrik Bozukluklar-Time Perception and Psychiatric Disorders - DergiPark, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/115046
25. Timing and Time Perception: Procedures, Measures, and Applications - Universidad de Granada, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.ugr.es/~act/paper/18Vatakis_TimingBook.pdf
26. Time Spent Together in Intimate Relationships: Implications for Relationship Functioning - PMC, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC8320759/
27. Teachable moment for health behavior change: A concept analysis | Request PDF, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.researchgate.net/publication/23707070_Teachable_moment_for_health_behavior_change_A_concept_analysis
28. Teachable moments for health behavior change: a concept analysis - PMC, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC2733160/
29. The Chill of the Moment: Emotions and Proenvironmental Behavior - Carnegie Mellon University, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/ChillMoment.pdf
30. Capitalizing on a teachable moment: Development of a targeted self-help smoking cessation intervention for patients receiving lung cancer screening - PMC, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC7771317/

31. Full article: Barriers and facilitators for healthy lifestyle and recommendations for counseling in endometrial cancer follow-up care: a qualitative study - Taylor & Francis, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/0167482X.2024.2340465
32. Communicate at the right time - World Health Organization (WHO), erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.who.int/about/communications/timely/communicate-at-the-right-time
33. Words That Changed History - Full Focus Planner - Linen, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://fullfocusplanner.com/words-changed-history/
34. The pen is mightier: when words (and leadership) change history | Penn LPS Online, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://lpsonline.sas.upenn.edu/features/pen-mightier-when-words-and-leadership-change-history
35. The Art of Tact and Diplomacy - Sabbath, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.sabbath.org/index.cfm/library/article/id/763/the-art-of-tact-diplomacy.htm
36. The Art of Diplomacy in Leadership | Lead Read Today - Fisher College of Business, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://fisher.osu.edu/blogs/leadreadtoday/blog/the-art-of-diplomacy-in-leadership
37. Political leadership versus diplomacy - Lowy Institute, erişim tarihi Nisan 8, 2026, https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/political-leadership-versus-diplomacy